



Programa Executivo em Vendas

Coordenação

ANJE Formação | UMinho Exec

Ricardo Branquinho



Duração / Extensão

109 horas | 4 meses

Local de realização

Online (live) na Plataforma E-learning by ANJE

Sede da ANJE (Casa do Farol do Porto)

Horários

Sessões online síncronas:

19h00 às 23h00

Masterclasses:

19h00 às 21h00

Enquadramento e Objetivos Gerais

No atual contexto das Empresas em Portugal, independentemente do setor de atividade, existe uma necessidade constante de adaptação à exigência dos clientes. A par do desenvolvimento tecnológico e das novas ferramentas de comunicação, a capacidade de acompanhar o cliente é vista cada vez mais como o fator chave para o sucesso na venda. Todo o processo da venda, desde o planeamento à sua concretização está focado nesta capacidade de relacionamento com o cliente para que desta forma as Companhias consigam de uma forma sustentada atingir os patamares a que se propõem.

Satisfação dos clientes externos, compromisso com os clientes internos, produtos cada vez mais avançados em termos de tecnologia, digitalização dos processos de negócio, recursos disponíveis cada vez mais diminutos e o cada vez mais fácil acesso à informação a um nível global, integram um conjunto de fatores estruturantes que obriga a que todo o canal comercial esteja devidamente preparado para que haja uma efetiva relação de ganho mútuo com o mercado alvo, com os seus clientes.

Emergente deste contexto, o Programa Executivo em Vendas pretende promover um desempenho comercial diferenciador. Uma oferta formativa balizada por uma abordagem eminentemente prática das diferentes dimensões estratégicas e operacionais inerentes aos processos de Gestão de Vendas, que visa assegurar uma atuação de sucesso em mercados altamente competitivos e cada vez mais globais, imprevisíveis e exigentes.

“Para além dos conteúdos programáticos do curso, este foi amplamente valorizado pela troca de experiências, quer com os excelentes formadores, quer com o formidável grupo de colegas, que, certamente, me permitirá fazer benchmarking de outras áreas de negócios para a minha.”

- Rui Alves, Diretor Comercial Sorgal SA

“Uma experiência única de desenvolvimento pessoal. Muito para além do conhecimento adquirido foi importante para consolidar competências e aprender a pensar tendo uma visão muito mais abrangente do mundo das vendas. Sem dúvida uma ferramenta muito útil. Um grupo de colegas incrível e formadores fantásticos!”

- Marco Soares, Manager DreamToys

Competências a desenvolver

Este Programa Executivo pretende proporcionar **o contacto direto** com as mais atuais metodologias e técnicas inerentes à **Gestão de Força de Vendas**, que permitam aos participantes:

- 1.** **Elaborar e implementar** um plano de Vendas, desde o seu planeamento à sua concretização;
- 2.** **Adaptar** os diferentes Modelos de Venda ao cenário em questão;
- 3.** **Impulsionar e acelerar** as vendas mediante a correta utilização do CRM;
- 4.** **Definir e implementar** estratégias de comunicação adaptadas ao estilo de cliente;
- 5.** **Estimular** a venda em função do cliente, do mercado alvo e das suas envolventes;
- 6.** **Identificar** os fatores motivacionais chave no desempenho da equipa de vendas;

Competências a desenvolver

Este Programa Executivo pretende proporcionar **o contacto direto** com as mais atuais metodologias e técnicas inerentes à **Gestão de Força de Vendas**, que permitam aos participantes:

- 7.** **Tirar partido** das potencialidades do Digital como auxiliar essencial no processo de venda;
- 8.** **Obter** melhor desempenho das equipas comerciais;
- 9.** **Construir** relações de fidelidade sustentadas com clientes (externos e internos);
- 10.** **Criar valor** para os Clientes e para a Organização;
- 11.** **Identificar** técnicas de inteligência artificial para vender.

Programa

Programa Executivo em Vendas

Módulo 1 **Estratégia de Venda e Planeamento - 8h**

Formador Carlos Cunha - Presencial

- 1.1. Estratégia e estratégia de Vendas;
- 1.2. Priorização dos pilares base numa Estratégia de Vendas;
- 1.3. Definição da Estratégia de Vendas;
- 1.4. Planeamento (Definição e Implementação de Plano Comercial de Negócio, Definição de Técnicas de Apresentação e Preparação tendo em conta o Interlocutor);
- 1.5. Caso Prático – (Apresentação com Diretor Comercial convidado).

Módulo 2 **Modelos de Vendas – 8h**

Formador Pedro Pinheiro - Presencial

- 2.1. Contexto económico e humanitário;
- 2.2. A mudança de paradigmas;
- 2.3. Mitos das Vendas;
- 2.4. Modelos de Vendas;
- 2.5. Compreender o perfil do cliente; O perfil comportamental;
- 2.6. Classificação clientes;
- 2.7. O velho e o novo modelo;
- 2.8. Modelo Dual – “Dual concern model”;
- 2.9. Modelos comportamentais;
- 2.10. O Conhecimento do Neuromarketing/ a sua aplicabilidade aos modelos negociais;
- 2.11. O ciclo da comunicação emocional.

Módulo 3 **Gestão da Atividade Comercial - 8h**

Formador Rui Lousa - Presencial

- 3.1. Gestão dos canais de distribuição;
- 3.2. Gestão da Força de Vendas.

Programa

Programa Executivo em Vendas

Módulo 4

Vendas 4.0 - 8h

Formador Tiago Nogueira - Online

- 4.1. Comportamento do consumidor;
- 4.2. Processo de decisão de compra;
- 4.3. Funil de vendas;
- 4.4. Meios digitais aplicado às vendas.

Módulo 5

CRM - 12h

Formador Nuno Filipe Barata - Online

- 5.1. A “caixa negra” das vendas e os “top performers” de última hora;
- 5.2. A importância de gerir comercialmente a empresa em tempo real;
- 5.3. Implementação de um CRM na empresa;
- 5.4. Fatores de sucesso para uma boa implementação do CRM;
- 5.5. Principais módulos de uma ferramenta CRM: Contas, Contactos, Leads, Oportunidades e Casos;
- 5.6. Como documentar corretamente as atividades num CRM;
- 5.7. Oportunidades: Gestão do Pipeline sem reuniões comerciais;
- 5.8. Angariação de negócio: As vendas como um processo estatístico;
- 5.9. Performance Quantitativa: Métricas;
- 5.10. Performance Qualitativa: Taxas de Conversão e Velocidade de Conversão;
- 5.11. O objetivo final: Análise do “Forecast” e definição do “Comitt” para cumprimento de objetivos comerciais.

Programa

Programa Executivo em Vendas

Módulo 6

Sales Management - 8h

Formador David Alves - Presencial

- 6.1. Proposta de valor;
- 6.2. Argumentário de vendas;
- 6.3. Foco, incentivos e motivação;
- 6.4. Produção e *backoffice*;
- 6.5. Aplicação de princípios;
- 6.6. Interação e exercícios de aplicação.

Módulo 7

Comunicar com Arte - 8h

Formadora Joana Amaral Estrela - Presencial

- 7.1. Oratória e linguagem corporal;
- 7.2. Improvisação.

Módulo 8

Atração e Retenção de Talento - 8h

Formadora Rita Serra - Presencial

- 8.1. Gestão de Pessoas;
- 8.2. Employer Branding;
- 8.3. Proposta de valor;
- 8.4. Talent Scouting;
- 8.5. Seleção;
- 8.6. Acolhimento e Integração;
- 8.7. Desenvolvimento de Carreira;
- 8.8. Engagement/Retenção.

Programa

Programa Executivo em Vendas

Módulo 9

Marketing Pessoal - 8h

Formadora Raquel Soares - Presencial

9.1. Desenvolver a Marca Pessoal

9.1.1. O que é a Marca Pessoal e a sua importância na venda;

9.1.2. Processo de Personal Branding;

9.1.3. Metodologia TO BE ®;

9.1.4. Análise de Arquétipos de Marca;

9.1.5. Marca Pessoal com LEGO® SERIOUS PLAY®;

9.2. Desenvolver a Imagem Profissional

9.2.1. A importância da Imagem para o sucesso das vendas;

9.2.2. Vestimenta e aparência profissional para diferentes situações de vendas;

9.2.3. Personalidades de Estilo;

9.2.4. Psicologia da cor e como usar em contexto profissional;

9.2.5. Criar uma identidade visual consistente com a Marca Pessoal;

9.3. Projeto Final

9.3.1. Otimização de perfil de LinkedIn;

9.3.2. Definição de estratégia de comunicação para a marca pessoal;

9.3.3. Plano de ação de desenvolvimento de marca e imagem em 3 meses.

Programa

Programa Executivo em Vendas

Módulo 10 **Coaching e PNL - 8h** Formador Ricardo Cibrão - Presencial

- 10.1. Definição de Coaching e metodologia;
- 10.2. Princípios de sucesso nos negócios;
- 10.3. Escuta ativa e perguntas adequadas;
- 10.4. Comunicação eficaz com PNL;
- 10.5. Liderança pessoal e profissional;
- 10.6. Coaching aplicado às vendas.

Módulo 11 **Introdução às Finanças para Vendedores - 8h** Formador António Cunha

- 11.1. A anunciar

Módulo 12 **Liderança e Motivação - 8h** Formador Ricardo Branquinho - Presencial

- 12.1. Liderança e Estilos de Liderança;
- 12.2. Liderança em contexto Multinacional e Familiar;
- 12.3. Caso Prático - Que tipo de Líder sou eu?;
- 12.4. Líder ou Chefe?;
- 12.5. Gestão de uma Força de Vendas;
- 12.6. A influência da Liderança numa organização;
- 12.7. O Futuro da Liderança.

Metodologia de Formação

O Programa Executivo em Vendas adotará uma metodologia de formação centrada na análise e interpretação de casos e situações de gestão de venda reais, que permitirão reforçar o enfoque eminentemente prático e o desenvolvimento de competências ajustadas aos perfis profissionais dos participantes.

Assim, esta metodologia de trabalho em grupo integra contributos provenientes de três suportes fundamentais:

- Análise de casos para identificação de boas práticas e fatores de fracasso;
- Trabalhos desenvolvidos em grupo: a partilha de experiências e conhecimentos diversos contribuirá para uma mais fácil interiorização e aplicação dos conceitos centrais lecionados;
- Seminários temáticos que permitirão uma maior proximidade do saber profissional dos seus intervenientes.

Metodologia de Avaliação

- A avaliação é contínua (baseada na assiduidade e participação nas sessões) e individual concretizada através de um Projeto Final;
- A nota final do Programa Executivo em Vendas será estabelecida numa escala de 0 a 20 valores tendo em conta a nota do projeto Final e a participação do formando ao longo das sessões.

Coordenação

Ricardo Branquinho

Licenciado em Gestão de Empresas pela Universidade Portucalense, com MBA Executivo pela Porto Business School, desenvolveu uma carreira de mais de 20 anos em Multinacionais de Referência e em setores como a Indústria Farmacêutica e Telecomunicações.

No seu percurso conta com trabalho de relevo em Empresas como AstraZeneca, Sonae, Eli Lilly & Company e Bial onde desempenhou várias funções Comerciais e de Marketing.

Atualmente desempenha a função de Senior National KAM Rare Diseases na AOP Health.



Formadores

Carlos Cunha



Licenciado em Economia pela FEP, desenvolveu uma carreira de 20 anos em Multinacionais de referência na área de Marketing & Vendas.

Passou pela Procter&Gamble, Optimus/Sonae, Philips Consumer LifeStyle e Omega-Pharma /Perrigo onde ocupou lugares de relevo como a Direção Comercial e Direção Geral.

Após este período preenchido com sucesso no atingimento de resultados mas também bem-estar organizacional, seguiu recentemente o caminho do Empreendedorismo liderando hoje em dia uma Operação de Franchising McDonald's de quatro restaurantes.



Pedro Pinheiro



É licenciado em Gestão e Marketing. Frequentou o 4ª Ano do Curso de Biologia da Faculdade de Ciências e o Doutoramento da Universidade Rey Ruan Carlos.

É especialista em Gestão Estratégica, Gestão e Liderança de Equipas e Negociação e Técnicas de Vendas.



Formadores

Rui Lousa



Licenciado em Economia pela FEP e MSc. em liderança e estratégia pela London Business School. Formação executiva nomeadamente na Porto Business School, London Business School e Kellogg School of Management.

Experiência profissional em cargos de direção e administração nos setores de grande consumo, private equity e desporto e entretenimento. Professor convidado da Católica Porto Business School.



Tiago Almeida Nogueira



Atualmente trabalha como Ecommerce Services Lead na Worten. Especializado na área digital há vários anos, colaborou com empresas como a Prozis, Hyundai, Honda, KTM, Koy Lab e passou recentemente pela agência FOLLOW. Com formação superior ao nível do mestrado na área da comunicação e um mestrado em Gestão de Serviços, é no digital que encontrou a sua vocação.

Acredita no conceito de customer centric marketing, onde o consumidor deve estar sempre no centro da decisão. É docente no ensino superior e em instituições de especialização, de norte a sul de Portugal, bem como no Brasil. Mentor na Startup Braga e Startup Leiria, encontra também a paixão nas palavras a escrever para a Revista Marketeer, BRIEFING e Link To Leaders.



Formadores

Nuno Filipe Barata



Mestrado em Direção de Marketing, pela Universidade Politécnica de Madrid, pós-graduado em Marketing Digital, pelo IPAM, e licenciado em Economia, pelo ISEG-UTL, Nuno Barata leciona a disciplina de CRM e outros sistemas de gestão comercial, no seu programa avançado em CRM, em parceria com a ANJE no Porto, bem como é professor dos módulos de CRM e Automação de Marketing na Pós Graduação em E-Business e Marketing Digital da Universidade do Minho / ANJE.

Atualmente é Managing Diretor da marca Numatic International, responsável pelos mercados espanhol e português. Possui mais de 12 anos de experiência profissional em funções de direção e gestão de empresas.



David Alves



David Ferreira Alves é pai de cinco e vive no Porto. É Administrador Executivo na MC Sonae com a responsabilidade pela área de Bazaar. Anteriormente, teve responsabilidades sobre Comércio Eletrónico, Sistemas e Logística. Participa em vários fóruns e organizações em temas de Evolução Digital, Desenvolvimento de Pessoas e Equipas, e Sustentabilidade.

Licenciado em Gestão pela Faculdade de Economia da Universidade do Porto, com diversas formações por Stanford University, Harvard Business School, IMD e London Business School.

No seu percurso profissional, exerceu o cargo de Administrador Executivo na Optimus. A sua evolução nesta organização passou por várias áreas como Marketing e Comercial Particulares, Unidades de Negócio de Consumo, Unidade Optimus Negócios, Serviços Dados Empresariais, Internet Móvel, Serviços Multimédia e Instalações.

Antes de ingressar no universo Sonae, trabalhou em diversas áreas da Procter & Gamble Portugal



Formadores

Joana Amaral Estrela

Doutoranda em Educação Artística, Faculdade de Belas Artes da Universidade do Porto. Licenciada em Teatro/Interpretação, pela Escola Superior de Música e das Artes do Espetáculo. Pós-graduação em Dança Contemporânea, pela Escola Superior de Música e Artes do Espetáculo. Responsável pelas unidades curriculares de Expressão Dramática e Oratória na Faculdade de Direito do Porto da Universidade Católica Portuguesa.

Experiência enquanto atriz, cantora de jazz, apresentadora de televisão, professora de teatro e formadora nas áreas de Public Speaking, Body Language e Yoga. Teve como mentor António Feio.



Rita Serra

Licenciada em Relações Públicas pelo Instituto Superior da Maia, Pós-Graduação em Marketing pelo IPAM e MBA pela Porto Business School. Com um percurso profissional de mais de 16 anos, 7 dos quais na área da Comunicação Corporativa e 2 como responsável de Talent Acquisition da Sonae.

Rita Serra é, atualmente, responsável pela área de People&Culture da SC Fitness (Solinca e Element), uma empresa do grupo Sonae Capital.



Formadores

Raquel Soares



Licenciada em Gestão de Recursos Humanos, Pós Graduada em Sistemas Integrados de Gestão e Mestre em Gestão e Desenvolvimento de Recursos Humanos. É Facilitadora Certificada da metodologia LEGO® SERIOUS PLAY®, Executive Coach, Scrum Master, Consultora de Imagem e Style Coach™ certificada pela International Association of Style Coaches™.

Fundou a Love People. Personal Branding & Image Consulting, é Gestora da Beautiful Branding Agency e criou a Day by Day Agenda. Com mais 20 anos de experiência em Gestão Estratégica de Pessoal é especialista em Personal Branding e Imagem Profissional na Liderança. Trabalha com grande empresas, nacionais e internacionais, nas áreas de Liderança, Gestão de Equipas e Employer Branding. A Fabamaq, Farfetch, Super Bock, Nespresso, Camara Municipal do Porto, Universidade do Porto, Federação Académica do Porto, Hugo Boss, BPI, Benefit, Ecco Shoes, Colep, Tranquilidade Seguros, Massimo Inc, YKK Group, Luftansa e outros são alguns dos seus clientes.



Ricardo Cibrão



Diretor e Partner da ICU Portugal e Managing Director da Powercoaching. Formou-se em Gestão na Universidade da Beira Interior com passagem pela Facultad de Ciencias Empresariales de Granada e tem uma Pós-Graduação em Tecnologias da Informação e da Comunicação. Tem dupla Certificação Internacional em Coaching, é certificado em análise comportamental DISC e é Master Trainer e Master Coach da ICU.

Foi Presidente da International Community of Professional Coaches e fundou a Brilhante – Coaching & Excellence. Colaborou em diversas empresas na área do Marketing, Banca, Informática e Comunicação para Vendas. Deu aulas em inúmeras instituições de ensino em áreas ligadas à Economia, à Comunicação e ao Coaching e acumulou milhares de horas de experiência enquanto formador, consultor e coach.



Formadores

António Manuel Cunha



Percurso profissional desenvolvido no setor financeiro e imobiliário, com percurso paralelo no associativismo profissional (Ordem dos Economistas), onde atualmente desempenha funções de membro da direção nacional.

Ao nível de setor financeiro teve experiências em funções de análise e gestão de risco de crédito, reestruturação de passivos, bem como na gestão de fortunas (investimentos em Mercados Financeiros Internacionais). No setor imobiliário tem experiência na corretagem e avaliação de imóveis, e na estruturação de operações de financiamento para investimentos imobiliários.

Manteve ligação ao mundo académico, sendo atualmente docente no ensino superior, tendo frequentado MBA, Mestrado Académico e DBA, estando a aguardar júri da sua tese de doutoramento em finanças, e sendo detentor do título de especialista na área de Gestão - Finanças, Banca e Seguros. Foi membro de júri de provas públicas para o título de Especialista, participou como orador convidado em palestras sobre temas ligados a gestão (finanças e marketing), e ministrou cursos de formação profissional.



Masterclasses

Alexandre Monteiro

Decifrar Vendas

Mestre em Decifrar Pessoas®, profiler, palestrante internacional, autor dos best sellers “Os segredos que o nosso Corpo Revela” e “Torne-se um Decifrador de Pessoas”, comentador de televisão e coach de celebridades, atletas de alta competição, negociadores, líderes e políticos.



André Santos

Case Study – Sword Health

Founding team and GM of International at SWORD Health. Desde cedo se revelou empreendedor, tendo fundado ainda durante a universidade a Jeknowledge, uma júnior empresa de prestação de serviços desenvolvidos por estudantes universitários. Fundador da SWORD Health, uma empresa que está a reinventar a Reabilitação Motora a nível mundial e que foi considerada uma das empresas mais inovadoras da Europa em 2015.



Norberto Amaral

Comunicação à Distância nas Vendas

Managing Partner na Cultiv, empresa de consultoria de comunicação, criatividade e inovação, organização de eventos e desenho de espaços de trabalho Formador Public Speaking e Consultor de comunicação, eventos, criatividade e inovação. Lidera e organiza o TEDxPorto.



Masterclasses

André Machado



Inteligência Artificial ao Serviço das Vendas

Head of Publishers Relations & Affiliation - Sportradar | ad:s (NASDAQ : SRAD).

Consultor de negócios multidisciplinar com mais de 15 anos de experiência em negócios, vendas, marketing, digital e performance.



Paulo Moreira



Inteligência Emocional nas Vendas

Autor do best seller “INTELIGÊNCIA EMOCIONAL– uma abordagem prática”, fundador da marca Treino Inteligência Emocional® e CEO da empresa EQTRAINING LDA, empresa líder nacional na prestação de serviços e formações na área da Inteligência Emocional em Portugal.



Destinatários e Investimento

— Destinatários

São destinatários do **Programa Executivo em Vendas**:

- Empreendedores, empresários e administradores;
- Diretores comerciais, gerentes e gestores da área de atividade comercial/vendas;
- Quadros empresariais que detenham experiência em Gestão de Força de Vendas e pretendam obter um conhecimento mais amplo dos seus processos;
- Público em geral que pretenda reforçar as suas competências na área de gestão de vendas/comercial.

— Investimento

- **Público em geral: 1890,00 euros**
- **Associado ANJE e Alumni UMinho | UMinho Exec: 1600,00 euros**

Consulte-nos para mais detalhes em situações de:

- Inscrição de grupos;
- Possibilidade de pagamento fracionado.

ANJE

FORMAÇÃO

UMinho Exec
Executive Business Education



Cláudia Almeida

e-Mail: anjeformacao@anje.pt

Telefone: 220 108 000

Site: anjeformacao.pt